

Libellé : Commercialisation des produits et services industriels

Libelle	ECTS	Semestre	CM	TD	TP	Total	CTDI	TPDE	1/2 jours terrain	mois de stage	heures de projet	UE à choix ?	Compétences attendues (à renseigner pour chaque UE et module)	Bloc de compétences (indiquer à quel bloc ces compétences sont rattachées)
<b>UE1 Analyser l'environnement de l'entreprise et communiquer</b>	<b>7</b>		<b>40</b>	<b>30</b>	<b>40</b>	<b>110</b>								<b>Analyser l'environnement de l'entreprise</b>
Environnement économique et management des organisations		5	20										Analyser l'environnement macro-économique de l'entreprise. Utiliser les outils d'analyse des organisations courants pour juger son organisation et ses concurrents.	
Droit des affaires et du travail		5	20										Lire et analyser un contrat de vente et un contrat de travail. Echanger avec un juriste.	
Anglais		5			40								Mener un entretien professionnel en anglais. Utiliser le vocabulaire spécifique à la vente et au marketing. Rédiger des e-mails et des courriers professionnels. Téléphoner.	
Expression écrite et orale professionnelle		5		30									Rendre compte de son action. Prendre la parole en public. Faire des propositions commerciales et des présentations à des clients ou au sein de l'entreprise.	
<b>UE2 Développer les ventes, prospecter et fidéliser</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>60</b>	<b>50</b>	<b>120</b>								<b>Développer les ventes, prospecter et fidéliser</b>
Marketing direct et gestion de la relation client		5	10	20									Concevoir et de mettre en oeuvre une campagne de prospection ou de fidélisation en utilisant une base de données (CRM) et en combinant différentes techniques (phoning, e-mailing...), mesurer les coûts et la rentabilité de ces actions. Respecter le droit du numérique.	
Techniques de vente et de négociation		5		20	50								Mener un entretien de vente dans différentes situations : utilisateur, distributeur, prospect, client, grand compte.	
Psychosociologie appliquée à la vente		5		20									Utiliser les outils de la psychologie pour se connaître et mieux appréhender son interlocuteur.	
<b>UE3 Mettre en œuvre la stratégie commerciale</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>80</b>								
Marketing		5	10	10									Analyser un marché (offre et demande). Faire un diagnostic marketing.	
Marketing BtoB		5	10	10									Appliquer les méthodes spécifiques du marketing B to B. Répondre à un appel d'offre.	

Libelle	ECTS	Semestre	CM	TD	TP	Total	CTDI	TPDE	1/2 jours terrain	mois de stage	heures de projet	UE à choix ?	Compétences attendues (à renseigner pour chaque UE et module)	Bloc de compétences (indiquer à quel bloc ces compétences sont rattachées)
Distribution et logistique		5	10	10									Savoir choisir et utiliser les réseaux de distribution et les techniques logistiques pour satisfaire les demandes clients	<b>Mettre en œuvre la stratégie commerciale</b>
Achats			10	10									Mener un entretien d'achat, être capable de suivre et de participer à la définition de la politique achat de son entreprise	
Achat et vente à l'international		5	10	10									Calculer un prix de vente import et export. Choisir les moyens de paiement adaptés. Choisir le mode de présence à l'étranger.	
<b>UE4 Piloter l'action commerciale</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>90</b>	<b>30</b>	<b>120</b>								
Comptabilité de gestion		5		30									Analyser un compte de résultats et un bilan. Evaluer la solvabilité et le risque client. Mesurer l'impact des décisions commerciales sur le besoin en fond de roulement.	
Outils d'aide à la décision		5		20									Utiliser des outils mathématiques pour faire des choix et trouver la meilleure solution pour l'entreprise	
Gestion de l'activité commerciale		5		20									Mettre en place des plans d'action commerciale. Organiser et planifier son activité à l'aide de tableaux de bord. Gérer son secteur de vente	
Qualité		5		10									Mesurer la satisfaction des clients. Comprendre les normes et l'assurance qualité pour les utiliser face aux clients.	
Informatique de gestion		5			30								Utiliser les logiciels bureautique courants. Mener une veille en utilisant internet.	
Projet Personnel et Professionnel (PPP)		5		10									Faire un bilan de ses compétences et de ses aspirations pour bâtir un projet d'insertion professionnelle.	
SPORT														
<b>UE 5 Projet tuteuré</b>	<b>10</b>	<b>6</b>									150		<b>Résoudre une problématique de l'entreprise d'accueil.</b>	
<b>UE 6 Stage</b>	<b>20</b>	<b>6</b>								cf infra			<b>Exercer la fonction de technico-commercial débutant.</b>	